



<https://latribunelibre.com/emploi/consultant%c2%b7e-f-h>

Consultant·e F/H

Description

Vous aimez entreprendre, convaincre et créer des liens durables.

Vous avez le goût du challenge et l'envie de faire la différence dans un environnement concurrentiel où la résilience et l'implication sont les clés de la réussite.

Cezam est un cabinet de recrutement membre d'un groupe familial, animé par des valeurs fortes, souhaitant étoffer son équipe.

Vous rejoignez une équipe de 5 consultants à Strasbourg, soudée et impliquée, qui partage la même ambition : accompagner avec justesse et engagement les entreprises comme les candidats.

Dans un contexte de développement, nous recherchons un·e consultant·e capable d'allier sens du service et fibre commerciale.

Vous serez acteur·rice de la croissance du cabinet en développant votre réseau, en créant de nouveaux partenariats et en accompagnant vos clients sur la durée.

Véritable partenaire de vos interlocuteurs, vous pilotez vos missions avec autonomie, exigence et sens du résultat.

Missions

- Développer et animer votre portefeuille clients : prospection, fidélisation, identification d'opportunités et création de relations durables
- Identifier les besoins en recrutement et proposer des solutions adaptées à chaque contexte
- Sourcer, qualifier et accompagner les candidats tout au long du processus de recrutement
- Conseiller et accompagner vos clients dans leurs processus afin de leur proposer les solutions les plus adaptées à leurs enjeux
- Garantir une expérience fluide et qualitative pour vos clients comme pour vos candidats
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe pour poursuivre la construction d'un cabinet à taille humaine, engagé et tourné vers l'excellence

Qualifications

Organisme employeur
CEZAM RECRUTEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste
France

Date de publication
10 octobre 2025 à 17:11

Valide jusqu'au
09.11.2025

Vous disposez idéalement d'une première expérience réussie en cabinet de recrutement ou dans la vente de services BtoB (au moins deux ans).

Vous savez développer un portefeuille client, comprendre un besoin et bâtir une relation de confiance avec vos interlocuteurs.

Votre approche est proactive, structurée et orientée résultats.

Au-delà du parcours, c'est votre personnalité qui fera la différence : curiosité, persévérance, sens du service et envie d'apprendre au contact d'une équipe expérimentée.

Nous vous proposons :

- Un poste au cœur d'un cabinet en pleine croissance, membre d'un groupe familial solide et reconnu.
- Une réelle autonomie dans le développement de votre activité et la gestion de vos missions.
- Un environnement de travail moderne et lumineux, dans des locaux neufs pensés pour favoriser la collaboration et l'efficacité.
- Une rémunération composée d'un fixe et d'un variable déplafonné selon vos résultats.